|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | |  | **Diagnostic**  **Création/reprise/développement d’activité économique** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Titre du projet:** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Chef de projet** Création □ Reprise □ Développement □ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Nom :** | | **Prénom :** | | | | | | | | | | | **TEL :** | | | | | | **Département :** | |
| QPV/QVA □ | Zone Rurale □ | | | | | | | Innovation □ | | | | | | Insertion □ | | | Impact local □ | | | Social □ |
| DIAGNOSTIC DU PROJET : | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ***Analyse critique*** | | | | | **☹☹** | | | | | **☹** | - | | **☺** | | **☺☺** | ***Préconisations*** | | | | |
| **Adéquation personne-projet** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Motivations | | | | | □ | | | | | □ | □ | | □ | | □ |  | | | | |
| Cohérence projet professionnel / situation personnelle | | | | | □ | | | | | □ | □ | | □ | | □ |
| Savoir-faire gestion-administratif – commercial | | | | | □ | | | | | □ | □ | | □ | | □ |
| Savoir-faire technique / connaissance du secteur | | | | | □ | | | | | □ | □ | | □ | | □ |
| **Etude de marché** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Marché global / réglementation / SWOT | | | | | | □ | | | | □ | □ | | □ | | □ |  | | | | |
| Définition des produits et prestations | | | | | | □ | | | | □ | □ | | □ | | □ |
| Politique tarifaire | | | | | | □ | | | | □ | □ | | □ | | □ |
| Fournisseurs | | | | | | □ | | | | □ | □ | | □ | | □ |
| Choix des couples produits-clients | | | | | | □ | | | | □ | □ | | □ | | □ |
| Analyse localisation-emplacement | | | | | | □ | | | | □ | □ | | □ | | □ |
| Analyse de la concurrence | | | | | | □ | | | | □ | □ | | □ | | □ |
| Positionnement concurrentiel | | | | | | □ | | | | □ | □ | | □ | | □ |
| Analyse des actions commerciales, de communication | | | | | | □ | | | | □ | □ | | □ | | □ |
| Analyse des Moyens Matériel/RH/local | | | | | | □ | | | | □ | □ | | □ | | □ |
| ***Analyse critique*** | | | | | | **☹☹** | | | | **☹** | - | | **☺** | | **☺☺** | ***Préconisations*** | | | | |
| **Etude financière** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Cohérence du chiffre d’affaires et de sa progression | | | | | | □ | | | | □ | □ | | □ | | □ |  | | | | |
| Appréciation des charges | | | | | | □ | | | | □ | □ | | □ | | □ |
| Rentabilité | | | | | |  | | | |  |  | |  | |  |
| Appréciation du recours à l’endettement – co-financement | | | | | | □ | | | | □ | □ | | □ | | □ |
| Appréciation du besoin en fonds de roulement | | | | | | □ | | | | □ | □ | | □ | | □ |
| Cohérence et équilibre du plan de financement | | | | | | □ | | | | □ | □ | | □ | | □ |
| Cohérence Investissement/rentabilité | | | | | | □ | | | | □ | □ | | □ | | □ |
| **Etude juridique** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Adéquation statut/ environnement | | | | | □ | | | | □ | | | □ | □ | | □ |  | | | | |
| Adéquation fiscalité/projet | | | | | □ | | | | □ | | | □ | □ | | □ |
| Autres (brevets, CGV…) | | | | | □ | | | | □ | | | □ | □ | | □ |
| **Besoins éventuels en formation, conseil ou suivi :** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Atouts - facteurs clés de succès :**  **Incohérences-zones d’ombre :**  **Préconisations :** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Date | | | | **Avis : Favorable □**  **Réservé □**  **Défavorable □** | | | | | | | | | | | | | | *Cachet de*  *L’organisme* | | |
| Structure établissant le diagnostic : | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Diagnostiqueur : | | | | | | | Téléphone :  Courriel : | | | | | | | | | | |